

THE ADVISORS

for Agricultural Management

農業経営
アドバイザー
活動事例集

〔株式会社食農夢創〕

仲野 真人



〔鹿児島堀口製茶有限公司〕

堀口 大輔

〔株式会社 HAL GREEN
合同会社 OMEGAファーマーズ〕

中島 英利

〔経営コンサルタントオフィスb-MAP〕

久田 博司

〔Plan.Do.See〕

井崎 敏彦

〔税理士法人土井税務会計事務所〕

古賀 久子

変革の担い手・プロ農業者の
「右腕」になる。

CROSS TALK

01

新たなビジネスをつくり、産地と産業を活性化する その起点は「良質な刺激」と「高い理想」

[株式会社食農夢創] 仲野真人 × [鹿児島堀口製茶有限公司] 堀口大輔



COLUMN

なぜいま、農業経営アドバイザーが必要か？

[宮城大学名誉教授／農業経営アドバイザー活動推進協議会会長] 大泉一貫

農業経営アドバイザー制度概要



INTERVIEW

02

生産者と共に悩み、共に課題を解決する 北の大地の事業家アドバイザー

[株式会社HAL GREEN／合同会社OMEGAファーマーズ] 中島英利



INTERVIEW

03

飛騨の小さな牧場がコロナ禍でも 販路拡大に成功した理由とは

[経営コンサルタントオフィスb-MAP] 久田博司



INTERVIEW

04

データに隠された農家の強みを読み解く 鳥取の若手農業経営者の父親的存在

[Plan.Do.See] 井崎敏彦



CROSS TALK

05

フロンティア精神で「儲かる農業」を目指す 長崎県の次世代若手経営者たち

[税理士法人土井税務会計事務所] 古賀久子 × [日本政策金融公庫] 前田美幸



農業経営 アドバイザー 活動事例集

変革の担い手・プロ農業者の「右腕」になる。

いま、日本の農業は大きな転換期を迎えている。
農業従事者の高齢化、農地の減少、グローバル競争の激化、コロナ禍でのマーケットの急激な変化など、
さまざまな課題が山積する一方で、若年層の新規就農や企業の農業参入は増加し、
スマート農業の導入、6次産業化、海外輸出など、
持続的な発展へ向けた可能性は確実に拓かれつつある。
そうしたなかで、全国各地で活躍する農業経営アドバイザーたちは、どのように農業経営者に寄り添い、
地域を活性化し、日本の農業を支えているのか。
本特集で、上級農業経営アドバイザー5人の示唆に富んだ活動内容を紹介しよう。

農・林・水産業経営アドバイザーロゴマークの3つのポイント

①「一次産業の特性を理解している」

頭から野菜が育っていたり、木が生えていたり、渦が巻いていたりするのは、一次産業の特性を常に念頭に置いていることを表す。

②「税務、労務、マーケティングなどの専門家」

ヒトを模した形は星がベース。各アドバイザーの輝く専門性と、アドバイスを通じて経営発展に寄与し一次産業を輝かせることを表す。

③「幅広い要望に専門的かつ柔軟に対応」

手を大きく広げた姿は課題を受け止める包容力、曲線は柔軟性、カラフルな色合いは多様性を表す。



FILE
01

上級農業経営アドバイザー

仲野真人

株式会社食農夢創 代表取締役
6次産業化エグゼクティブプランナー

生産者

堀口大輔

鹿児島堀口製茶有限公司
代表取締役副社長

新たなビジネスをつくり、産地と産業を活性化する その起点は「良質な刺激」と「高い理想」

仲野真人さんは、「農業」「林業」「水産業」の3つの経営アドバイザーの資格を有する。

彼が立ち上げた(株)食農夢創には、“農林漁業を夢のある食産業へ創造する”という想いが込められている。

鹿児島堀口製茶(有)の堀口大輔さんとの対談で、生産者の事業発展から産地・産業の振興までを見据えた熱い想いに迫る。

仲 野真人さんは社内公募で野村證券(株)から野村アグリプランニング&アドバイザー(株)(NAPA)に出向し、アグリビジネスに自らの使命を見出した。NAPAに在籍していた期間は7年半。その前期に上級

農業経営アドバイザー試験に合格している。農林水産省から「6次産業化アワード」などの事業運営を受託したNAPAにおいて、仲野さんは企画から実務までを担った。北は北海道から南は沖縄県まで全国を飛び回って数多くの成功事例を調

査し、各地の農業法人とネットワークを築いてきた。そうしたなかで出会った生産者のひとりが、「鹿児島堀口製茶(有)」の堀口大輔さんだ。同社は鹿児島県に国内最大規模の茶畑を有し、6次産業化や海外輸出に取り組んでいる。

仲野真人：（以下、仲野）もともとSNSでつながっていたこともあり、堀口さんの存在は知っていました。

実際にお会いしたのは、私がプロジェクトリーダーを務めた「輸出に取り組む優良事業者表彰」でした。

堀口大輔：（以下、堀口）その農林水産省の表彰制度に鹿児島堀口製茶がエントリーして、現地調査のために鹿児島に来られたのが仲野さんでした。2018年でした。

仲野：鹿児島堀口製茶は、見事に農林水産大臣賞を受賞されました。その翌年の春、NAPAから投資銀行部門への異動辞令が出たのを機に、私は野村證券を退社して、現在の「食農夢創」を起業しました。その夏に鹿児島訪問の機会があり、堀口さんに連絡させていただきました。

堀口：そのときには、私たちが82年生まれの同級生であったこと、仲野さんが次世代の経営者を支援していきたいと考えていることなどがわかりました。私は副社長を務めていて、次世代の茶園経営について日々思案していたところなので、仲野さんとは話がぴったりと噛み合った記憶があります。

6次産業化に必要なのは徹底したプロダクト・アウト

仲野：ありがとうございます。鹿児島堀口製茶は、農薬や化学肥料だけに頼らないIPM農法にスマート農法を組み合わせた「スマートIPM農法」で、まさに次世代農業の道を切り拓いています。

堀口：現在、当社では、欧米を含む世界10ヵ国以上にお茶を輸出していますが、これはIPM農法により、輸出時に最大の障壁となる残留農薬の問題をクリアできたからです。

仲野：そこには、「茶レンジャー」の活躍もあります。

堀口：高水圧の水や風力、300℃の蒸気などを使って、害虫や雑草と日夜戦い続ける5台のオリジナルマシン「茶畑戦隊 茶レンジャー」ですね。

仲野：そうした工夫を積み重ねながら、鹿児島堀口製茶は生産（1次）のみならず、加工（2次）と販売（3次）までを行う6次産業化にグループとして取り組んでいます。

堀口：300haの茶園（自社120ha＋系列180ha）、荒茶工場、碾茶工場、仕上げ工場を構えて、茶葉の



害虫や雑草に立ち向かう5台のマシン「茶畑戦隊 茶レンジャー」とともに、スマートIPM農法を展開。

生産から加工までを行うのが鹿児島堀口製茶。包装工場を有し、国内、海外、EC、直営店での販売を担っているのが「（株）和香園」。創作茶膳レストラン「茶音の蔵」や体験型観光を通して、活気あふれる街づくりを推進しているのが「大隈ティーナリー（株）」。

これら3社が鹿児島堀口製茶グループとして連携することで、シナジーを生み出しています。

仲野：「茶音の蔵」では、あらびき茶（粉末煎茶）と地元・志布志の新そばを使った創意あふれるメニューの数々で、お茶を食べる体験を提供しています。

堀口：創意工夫しながらモノや体験を売っていかないと、畑に付加価値が還元されないと考えています。

仲野：6次産業化は、製品中心のプロダクト・アウト、顧客志向のマーケット・イン、そして生産者のストーリーを発信する、あるいは消費者の利用シーンを提案するといっ

食農企業と食農企業がつながり
そこに「良質な刺激」があれば
新規ビジネスは創出されます

—— 仲野真人





鹿児島堀口製茶グループは、「お茶×健康」をコンセプトにした「TEAET」や、「ファームtoテーブル」をコンセプトにした「カクホリ」などの商品を展開するとともに、大隅半島の食材にこだわった茶膳レストラン「茶音の蔵」を運営し、新たなお茶文化の創造に挑んでいる。

た価値主導のフェーズを経て、「自己実現」の時代に突入したと考えています。クラウドファンディングに注目が集まっているように、これからは生産者が農業を通して夢に

向かって頑張る姿こそが消費者の心をつかむ最大の付加価値になっていくはずです。いわば、こだわり抜いたプロダクト・アウトです。

堀口：私は日本茶が産業や文化として生き残るためのひとつの回答が海外輸出だと考えています。世界中の人々にお茶を通した癒やしと健康を提供すること、そしてアグリビジネスを通じて日本の農業を世界にすることが私の夢です。

仲野：経営を支援する立場として、そうした農業者のありたい姿と現在の状態を明らかにし、そのギャップを埋めて、夢に向かった道筋を示すお手伝いをすることが、これからの農業経営アドバイザーに求められる役割だと考えています。

マーケティング面では、自己実現を応援してくれる人たちが、いわゆるファンをいかに増やすかが必要で、そのためには、生産物のみならず生産者の魅力をどう伝えていくかが大切になります。

堀口：経営者として悩みは尽きませんが、仲野さんの助言や支援はいつも私を強くします。一緒にいてポジティブな気持ちになれることに一番の有難みを感じています。

仲野：経営者の右腕として現場や経営の課題解決をサポートする伴走型コンサルを目指して起業したので、それはとても嬉しいですね。

「良質な刺激」があって 新規のビジネスが生まれる

堀口：仲野さんは全国各地の生産者に加えて商品開発やWEBマーケティングのプロ、外食産業の経営者など、幅広いネットワークを構築されて、私たちのような生産者が抱えている課題に応じて、その広範なつながりのなかから最良の出会いをセッティングしてください。資本政策や経営戦略、社内教育はもちろんですが、仲野さんに期待するのは、この「新たな出会いによって生まれるビジネス」です。

仲野：新規のビジネス創出に必要なのは、刺激だと思っています。経営者と経営者がつながり、そこに「良質な刺激」があれば、ビジネスは自動的に発生します。

堀口：難しいのは、信用がないと刺激は成立しないということです。仲野さんが演出してくださる出会いのベースには、相手への信用があ

「地域への貢献」なくして
鹿児島堀口製茶の発展は
あり得ないと考えています

—— 堀口大輔



ります。仲野さんのオーガナイズによって信じられる相手と出会えるから、その後のビジネスへとスムーズに発展するのだと思います。

仲野：本来なら信頼関係の醸成には時間がかかるはずですが。その時間を短縮して新たなビジネスがスピーディーに進展するのであれば、これまでの私の仕事にも意義があったということになりますね。

堀口：本当に意義深いですよ(笑)。東京の人気店で私たちのお茶を味わっていただけるようになるなど、仲野さんのおかげで次々に刺激的なマッチングが進んでいます。

仲野：外食のいろいろな店舗でお茶のニーズを聞いてみたところ、ミシュラン一つ星を獲得している東京・中目黒の「天婦羅みやしろ」では、「有機抹茶が欲しい」とのことでした。経営母体が同じ「鰯おにかい+1」では、「ノンアルコールドリンクと鰯のペアリング」に着目していました。鰯店で出されるお茶は無料のイメージですが、ペアリングにこだわることで独自の価値を創出できます。

堀口：当然ながら、私たちのブランド価値も上がります。「天婦羅みやしろ」での有機抹茶に加えて、ウーロンブラックティー大隅ジンジャーが「鰯おにかい+1」の鰯とのペアリングに採用されることになりました。これまで弊社が挑んできた6次産業化の成果が試されたわけですが、想いの詰まった商品に認めていただけたことが何よりも嬉しいです。

仲野：鰯店と共にペアリングを設計していく過程では、「そういう発想

があったのか!」という刺激を受けたのではないかと思います。そうした考え方をインプットして視野が広がれば、次の鹿児島堀口製茶の商品開発にも生かされるのではないのでしょうか。

堀口：確かにそうです。他社との出会いで得られる「良質な刺激」は協

業ビジネスを生み出すだけでなく、自社の基幹ビジネスの強化にもつながるのですね。

地域の事業者を巻き込み イノベーションを起こす

仲野：産地と産業の振興に取り組む企業の成長をサポートする。全国の食農企業をつなぐことで新しいビジネスを創造する。私が「食農夢創」のビジョンに掲げているのは、このふたつです。農林漁業者が自己完結するだけでなく、ほかの事業者も巻き込んで新しい商品やサ

ービスを生み出すなど、地域内でどのように産業を生み出していくかという視点が、これからはさらに重要になるでしょう。

堀口：「地域との共生」「地域への貢献」といった考え方は、鹿児島堀口製茶でも大切にしています。現在、地元の志布志港からの九州茶の輸出を計画中ですが、い



東京・中目黒の「鰯おにかい+1」では、天婦羅のペアリングに「大隅ジンジャーティーと甘酒のカクテル」を提供。

ずれはお茶に限らず、九州の農産品も一緒に輸出していけたらと考えています。まずは鹿児島の大隅半島を舞台に、そうした取り組みを進めていきたいですね。地域商社の立ち上げも視野に入れています。仲野さんなら、社外のさまざまな人たちと協業していく際のディレクションを任せて安心です(笑)。鹿児島堀口製茶の次のフェーズも共に歩んでください。

仲野：一緒に大隅半島を、鹿児島を、九州を、日本を盛り上げていきましょう。未来は明るいですよ。

Profile



仲野真人 ◎2005年に立教大学経済学部を卒業、野村證券(株)に入社。11年、野村アグリプランニング&アドバイザー(株)に出向。19年3月末に退社後、4月に(株)食農夢創を設立。



堀口大輔 ◎明治大学経営学部卒。(株)伊藤園の生産本部農業技術部で新産地育成事業に取り組んだ後、2010年に鹿児島堀口製茶(有)へ。18年、同社代表取締役副社長に就任。

なぜいま、農業経営アドバイザーが必要か？

タイトルに対してひとことで答えるとすれば、農業経営にはいままで以上に専門的知識が必要となっているからということです。

これまで農業は誰でもできるとわれてきました。しかし日本の農業経営はもはやそうしたところにはいません。特に日本農業を牽引するプロ農業者たちは、まさにプロフェッショナルならではの、特徴にあふれる多様な農業ビジネスを展開しています。そこにはマーケットが必要とする農産物を確実につくる技術をベースとして、財務や税務、労務、マーケティングや工程管理などのさまざまな専門性が必要となります。将来、経営をどうするのかの理念や戦略が問われ、経営者としてそれらを実現・遂行する能力が求められます。

2020年農林業センサスに拠れば、全農家の2%弱、戸数にしてわずか2.1万戸の農業経営体（販売額5千万円以上の農家）が日本農業の5割を担っています。あと10年もすれば産出額の7割を担うようになるでしょう。日本の農業を成長させるには彼らの事業拡大とそれに見合った経営力が必要とされています。

もちろん売れる良い農産物をしっかりとつくることは基本中の基本ですが、経営力を発揮するにはさらにそれに見合ったビジネスモデルが必要となります。私はそのひとつとして常々食品関連企業と戦略的に提携する農業、フードチェーン農業を語ってきました。ほかにもさまざまなビジネスモデルがあると思いま

す。大切なのはビジネスとして成立する農業であり、企業価値を高める農業です。

もはやお気づきと思います。農業経営には人材育成や事業承継などいままでと違った経営管理が必要となりますが、同時にリスクと裏表なプロセスでもあります。経営者はそれらすべてに責任をもって自分に対応していかなければなりません、やはり経営の相談相手が必要となります。こうした相談機能は、ビジネスが主流の農業になればなるほど必要となります。つまり、農業分野も中小企業と同じような状況になってきたということです。

そうした相談機能のひとつとして、農業経営者の方々にはぜひ農業経営アドバイザーを積極的に活用していただき、また、農業経営アドバイザーの方々には農業経営者のよき相談相手になっていただくことを願います。農業経営者の情熱とアドバイザーの知見が交わるとき、新しい可能性が生まれます。そうした可能性を二人三脚で拓き続けるその先に、地域を支える有力な産業へと成長し、世界に冠たるものとなる未来の日本の農業があると信じています。

今回ご紹介する5名の農業経営アドバイザーの活動がそのヒントになれば幸いです。

宮城大学 名誉教授 大泉一貫

(農業経営アドバイザー活動推進協議会 会長)

| Profile |



大泉一貫◎1949年宮城県生まれ。東京大学大学院修了。農学博士。農業経営の成長を目指す農業改革や、農業政策、地域政策への提言活動に取り組んでいる。経団連21世紀政策研究所研究主幹。日本地域政策学会名誉会長。内閣府「規制改革会議」（地域経済・農業部会）、内閣官房「食と農林漁業の再生実現会議」、同「産業競争力会議農

業分科会」の委員や専門委員、有識者などを歴任。著書に『ニッポンのコメ』（朝日新聞社）『日本の農業は成長産業に変えられる』（洋泉社）『日本農業の底力』（洋泉社）『農協の未来』（勁草書房）『希望の日本農業論』（NHK出版）『フードバリューチェーンが変える日本農業』（日本経済新聞出版社）など。



農業経営アドバイザー制度概要

「農業の特性を理解している税務、労務、マーケティングなどの専門家によるアドバイスが欲しい」といった多くの農業者から寄せられる要望に応え、平成17年に農業経営アドバイザー制度を創設しました。令和2年度までに30回以上の試験を実施し、農業経営アドバイザー試験合格者数は全国で5,626人となりました。また、より高度な経営課題に対応し、指導的な役割を担う上級農業経営アドバイザー試験合格者は、全国で79人となりました。

農業経営者のよき相談相手として、農業の特性を理解している専門家がそれぞれのスキルを生かし、コンサルティングを行っています。

併せて、平成28年度に全国段階の「農業経営アドバイザー活動推進協議会」、都道府県段階の「農業経営アドバイザー連絡協議会」を設立し、農業経営アドバイザー相互の情報交換・スキルアップや農業関係団体などとの連携強化を通じて、アドバイザー活動の推進を図っています。

1 農業経営アドバイザーとは

農業経営の発展に寄与することを目的に、農政や農地制度、農業簿記、労務管理など多岐にわたる科目の試験に合格した農業経営への総合的・的確なアドバイスを実践できる専門家です。

2 どんなときに活用できるか

財務内容をはじめ、事業承継、法人化、労務管理、マーケティングなど、皆様からの幅広いニーズに、各専門分野のアドバイザーが柔軟に対応します。

3 どこに相談すればいいか

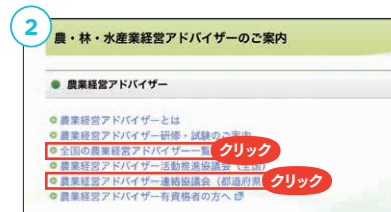
日本公庫のホームページ (<https://www.jfc.go.jp/>) の下方にあるバナー「農・林・水産業経営アドバイザーのご案内」①をクリックしてください。

◆アドバイザーの紹介を希望される方は、「農業経営アドバイザー連絡協議会（都道府県）」②をクリックし、連絡協議会一覧表の事務局にご連絡ください。

◆アドバイザーへ直接連絡される方は、「全国の農業経営アドバイザー一覧」②をクリックし、「お住まいの都道府県」③をクリックして最寄りのアドバイザーにご連絡ください。



トップページ下方のバナーをクリック



「全国の農業経営アドバイザー一覧」、または「農業経営アドバイザー連絡協議会（都道府県）」をクリック



お住まいの都道府県をクリック



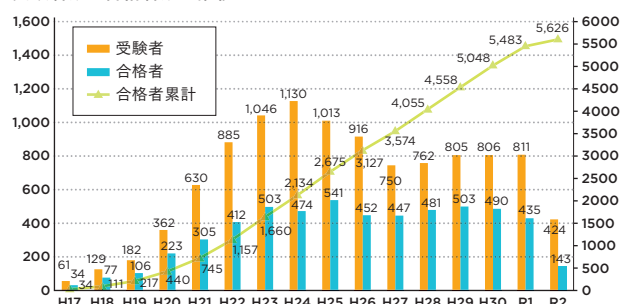
こちらからも「全国の農業経営アドバイザー一覧」へアクセスできます。

4 研修・試験について

年1回「農業経営アドバイザー研修・試験」を実施しています。募集対象者は公庫本支店と連携して農業経営者に対するご支援を行っていただける税理士、公認会計士、中小企業診断士、金融機関職員、その他関係機関・団体職員等となります。詳細については募集時期に以下日本政策金融公庫および運営事務局のホームページに案内を掲載します。

<https://www.jfc.go.jp/n/adviser/index.html>

受験者数と合格者数の推移（単位：人）



FILE
02上級農業経営
アドバイザー

中島英利

株式会社 HAL GREEN 代表取締役
合同会社 OMEGA ファーマーズ 代表社員生産者と共に悩み、共に課題を解決する
北の大地の実業家アドバイザー

地方銀行から出向し、北海道の基幹産業とされる農業をもり立てる
ふたつの会社で代表に就任したのが中島英利さん。

彼が手にした上級農業経営アドバイザー資格の意味合いは、
分析および参入のツールから、共感・共創のパスポートへと変わった。

中

島英利さんは北海道銀行に所属しながら、同行が出資した「(同)OMEGAファーマーズ」と「(株)HAL GREEN」の2社で代表を務めている。まずは銀行と連携しながら、両社の事業を軌道に乗せるべく取り組んでいる。

「私は北海道銀行で3つの営業店を経た後、東京の証券会社に出向してベンチャー企業の支援に携わってきました。札幌の本部に戻ってからベンチャー支援を主業務としていたのですが、東京にいたときに強く気づかされたことがあります。それは、『北海道の強みは1次産業である』ということです」

愛する北海道を東京から俯瞰して見た際、中島さんは広い大地と豊かな自然に育まれる作物の魅力を見出した。その想いを上層部に伝え、法人営業グループでアグリビジネス推進を担うこととなる。農業経営アドバイザー試験に合格したのは、異動から1年後の2007年1月。上級資格は、11年1月に取得している。北海道銀行でアグリビジネス推進室が新設された際には立ち上げから関与し、室長としても働いてきた。

「18年10月には次世代アグリビジネス企画の特命担当部長に就任し、『農業分野の実業への参入を検討せよ』との社命を受けました。そうした経緯があって設立したのが、生産事業を行う『OMEGAファーマーズ』と流通事業を担う『HAL GREEN』です」

北海道の基幹産業である農業に対し、地域経済の活性化を使命と

する地方銀行が本当の意味で貢献するためには、生産現場と流通の仕組みを熟知する必要がある。そうした狙いもあり、北海道銀行は

生産と流通の両事業への参入を決定し、ふたつの会社の代表に中島さんが就任したのだ。

OMEGAファーマーズは健康志向を背景に売り上げ急伸

生産事業を展開するOMEGAファーマーズは、道内生産者8名と北海道銀行を含めた数社の出資によって19年5月に設立された。

「社名に入っているOMEGAは、美容やダイエット、動脈硬化防止、認知機能維持などに良いとされるオメガ脂肪酸に由来します。オメガ3を含有する^{あまに えごま}亜麻仁や荳胡麻、オメガ9を含有する菜種は、北海道で大規模栽培されています。OMEGAファーマーズには道内8つの大規模農家が加わり、亜麻仁や荳胡麻、菜種の栽培から、搾油・加工、販売までを一貫して行う6次産業化に取り組んでいます。なかでも、亜麻仁と荳胡麻は油になる国産原料の生産量において、それぞれ約80%をOMEGAファーマーズに参画中の農家が占有している状況です」

現在、首都圏の百貨店や自然食品を扱うショップなどへのアプローチを継続して販路拡大を推し進めながら、自社のECサイトでも売り上



実業に参入し、自らが代表になることで、中島さんは生産者と同じ目線で仕事をし、上級農業経営アドバイザーとなった。現場からの信頼は厚い。

げを伸ばしている。「Oil DO オメガ3北海道産亜麻仁油」が「北のハイグレード食品2021」に選出されるなど商品の認知度も上がり、追い風が吹いている状況だ。こうした搾油事業のほかにOMEGAファーマーズは、そば事業も展開。道内で委託生産したそばを国内の大手製粉会社などに販売している。

地域商社HAL GREENに北海道全土の多品種が集結

HAL GREENは、20年4月に誕生した。農業専門の地域商社として機能している。

「HAL GREENは、03年に設立された一般財団法人北海道農業企業化研究所（通称、HAL財団）の流通開発部門を承継した会社です。HAL財団は、07年に貯蔵・集荷・発送の機能を備えた拠点として『HAL流通研究センター』を建設し、流通開発・販路拡大に取り組んできました。HAL GREENは現在、道内で延べ150の生産者とつながり、玉ねぎ、馬鈴薯、カボチャ、スイカ、メロン、小麦、大豆、そばなど数多くの品目を取り扱っています」

HAL GREENが自社のあるべき姿として見据えるのは、「生産者の農産物への強い想いをしっかりと価



HAL GREENでは十勝の小麦「ゆめちから」を使ったパスタなど、北海道ならではの作物を高付加価値商品にして販売する戦略も展開。農業系地域商社として、地元の強みを生かす施策で勝負している。

値に変えていける企業」だ。地域の一般的な農家と比べて節減対象農薬の使用回数を50%以下、化学肥料の窒素成分量を50%以下とする「特別栽培農産物」の増産。食品安全・労働安全・環境保全に配慮した持続可能な生産活動を実践する農場に与えられる国際認証「GLOBAL G.A.P.」の取得。これらの取り組みは、HAL GREENのビジョン実現へ向けた代表的な施策といえるだろう。今年の3月に農林水産省が公表した19年の都道府県別農業総産出額で、北海道は全国首位の1兆2558億円だった。日本の総額の実に14%を占める。収益力の向上を果たすことで、HAL GREENは日本の食の未来を担う農業王国＝北海道のさらなる発展を視野

に入れている。

上級アドバイザーの資格が仕事にもたらしたものは

「私は、上級農業経営アドバイザーの制度が新設された年に試験を受けました。それ以前に取得していた農業経営アドバイザーのニーズが高まっているのを肌で感じていましたし、北海道銀行は全国の地方銀行のなかでも農業分野にいち早く取り組んできたという自負がありましたので、いまの自分たちのレベルがどの程度なのかを測る意味もあって受験しました。実際に上級の資格を得てからは、銀行外でいろいろなお話をさせていただく機会が増えましたし、銀行内でも発言

が重要視されるようになるなど、仕事の質と量が高まっていきました。同時に責任の重みが増しているのを感じていましたね」

銀行が農業分野の実業に参入する過程では、当然ながら農業の基礎知識が必要となり、しっかりと農業言語を理解したうえで生産者と対話を重ねていくことが求められる。農業界で成果を生む人材へと自身をステップアップさせるために、農業経営アドバイザーの資格は有用だったと中島さんは振り返る。農業分野で働く以前に脳内に叩き込んでいた金融やベンチャー支援に関する知識に、上級農業経営アドバイザーになることで得られた知見が重なったとき、北海道農業の躍進を目指す中島さんのキャリアにブーストがかかった。

「上級農業経営アドバイザーの肩書きが付いたとき、それまでとは違う自覚が芽生えました。『生産者のために何ができるかを常に考えて、発信していかなければならない』ということです。以降、農業法人の経営者および後継者に求められる高

共に過ごした10日間3,000km、
生産者の情熱に奮えました

度な事業センスと経営センスを養うために、道内外のトップランナーを講師に迎えて『道銀・農業経営塾』を開催するなど、各種の新しい取り組みを行ってきました。経営塾では、これまでに122名が卒業生となり、同窓生による交流も拡大するといったポジティブな地殻変動が北海道の農業界に起きています。また、北海道の生産者のもとに百貨店やスーパーのバイヤーを全国からお呼びして、現地で商談会を行う取り組みも好評です」

道内外で活躍する農業および食品業界のプロフェッショナルに対し、経営塾や商談会への参加了承を取りつける際にも、やはり上級農業経営アドバイザーの肩書きが役に立っているという。

「道内の生産者との良好な関係構築においてもそうですが、この肩書きは私の仕事のあらゆる局面でドアノックツールとして非常に有効に働いてくれます」

絶えることのない情熱を携えて 苦しみも喜びも分かち合う

上級農業経営アドバイザー試験に合格した11年1月からすでに10年以上の歳月が経った。潤沢な知識に実業の経験が積み重なることで、いまの中島さんには、どのような景色が見えているのだろうか。

「HAL GREENやOMEGAファーマーズで実業に関わることにより、私は生産者と共に悩み、共に課題を解決していくというスタイルの農業経営アドバイザーに近付けたのではないかと思います。このス

タイルを大事にしながら、銀行のネットワークをフル活用して地域・社会に役立つことで還元される利益をしっかりと享受できる会社に育てるのが、両社の代表としての私の使命です。これからも社員と共に新しい情報を随時吸収して、生産者と共有しながら、次にやるべきことを開拓し、新たなことに挑み続けていきます」

新たなことに挑戦するための原資は、情熱にほかならない。19年にOMEGAファーマーズに参画した生産者のメンバーは、その10年ほど前から海外の生産現場と工場の視察を繰り返していたという。

「コロナ禍の前に私も視察に同行したのですが、彼らの研究心と向上心には本当に頭が下がります。そのときは、ドイツからオーストリアにかけて、10日間で3,000kmの距離を移動して各地を訪ねました。朝から晩まで、ひたすら新たな知識を吸収する旅です。荳胡麻の種を買い付けしたり、農業機械を購入したりと、彼らはさまざまな商談もこなしていました。こうした情熱の現場に触れて、私も自分のあり方を見つめ直せたのです」

当初は金融機関として融資を円滑に進めるための「分析ツール」として機能していた農業経営アドバ



北海道・恵庭市にあるHAL GREENの貯蔵施設、選果場、リパック施設。全国の小売業者や食品製造業者に出荷している。

イザー資格が、実業への「参入ツール」となり、いまでは生産者と一緒に行動し、苦しみも喜びも分かち合うための「共創ツール」となった。これから先、開拓者精神に溢れた生産者と共に中島さんが北の大地に蒔いていく種は、多大なる実りを生み出すに違いない。

| Profile |

中島英利◎北海道出身。1990年(株)北海道銀行入行。2019年(同)OMEGAファーマーズを設立し、代表社員に就任。20年北海道農業企業化研究所(HAL財団、恵庭市)の流通開発事業を継承する地域商社(株)HAL GREENを設立し、代表取締役就任。



FILE
03上級農業経営
アドバイザー

久田 博司

経営コンサルタントオフィスb-MAP代表
中小企業診断士

飛騨の小さな牧場がコロナ禍でも 販路拡大に成功した理由とは

その生産者ならではの強みとは、守り抜くべきストーリーとは。
それらを生かして新たな実りを手に入れるためには、どうすればいいのか。
久田博司さんは、コロナ禍で危機に直面した牧場と共に
市長を動かし、市民の行動を促し、日本全国にまで販路を拡大した。

久

田博司さんは、愛知県常滑市に「経営コンサルタントオフィスb-MAP」を開設している。専門は食品領域で、これまでに150社以上の日本の「食」を支える事業者の経営改善を支援してきた。守備範囲は食品関連の小売業、卸売業、製造業から農業までフードチェーン全般に及ぶ。

「愛知県中小企業診断士協会のなかに農業研究会があり、そこに所属したのが私と農業との最初のつながりです。農業経営アドバイザーの資格を得たのは、2006年。中小企業診断士として独立してから2年目のときでした。もともと私の実家が食肉卸と販売の事業をしていたこともあって、食品の分野には強い興味がありました。上級農業経営アドバイザーの資格の取得は11年。近年では中小企業診断士という立場でも農業者を直接支援できる機会に恵まれるようになってきました。この背景には農業経営アドバイザーの知名度向上が大きく寄与していると考えています」

業績低下した乳業メーカーに 自社牧場の存続を提言

久田さんの支援は、長期に及ぶことが多い。乳業メーカーの「(有)牧成舎」もそうした企業のひとつだ。「牧成舎は、岐阜県飛騨市にあります。飛騨市は岐阜県の最北端に位置しており、総面積792.53km²の約92%を森林が占めています。この豊かな飛騨の大地で営む自社牧場でのびのびと牛を育て、『おいし

く、まじめに、ていねいに』というコンセプトのもと、乳製品を手づくりしています。その歴史は古く、明治30年に創業者の牧田源兵衛が雌牛2頭、雄牛1頭を飼育して牛乳販売を始めたのが起源です」

牧成舎は、自社牧場に加えて契約酪農家の新鮮な生乳を使って、低温殺菌牛乳のほかにヨーグルトやチーズ、ピザといった加工品を製造・販売している。久田さんは、14年に牧成舎と契約を結んだ。実は、それ以前から久田さんは牧成舎のファンだった。飛騨の温泉に家族で出かけた際には「白の命」とネーミングされた瓶入り牛乳を飲むなど、牧成舎の乳製品の美味しさを知っていた。だが、15年に「自社牧場をクローズして、周辺の酪農家から仕入れる生乳で製造業に特化したい」と相談を受ける。牧成舎の未来を考えた久田さんの答えは「NO」だった。

「牧場こそが、牧成舎の強みであると考えたからです。確かに、機械化や大規模化を果たさないと牧場自体の採算性を高めるのは難しいという面があります。生き物を育てているわけですから、子牛の誕生など24時間・365日の対応も大変です。しかし、『飛騨の豊かな環境で自らが大切に牛を育て、その牧場で採



牧場で搾乳した生乳は毎日生成工場に運ばれ、50種類以上の乳製品に加工される。



牧成舎の現在の牛乳日量はおよそ360L。学校給食用牛乳配送は1960年から行っている。

れた新鮮な生乳で製品を手づくりする』というストーリーが牧成舎の魅力なのです」

牧成舎の代表である牧田礼子さんが当時を振り返る。

「14年以降、久田さんには牧成舎の財務状況を細かくチェックしていただき、改善に向けての提案を受けてきました。そうしたなか、短期的な収支の話ではなくて、牧成舎の企業価値や長期的な見通しから、『牧場は継続すべき』という提言をいただいたのです。確かに、牧場がなくなると地域に根づいた乳業メーカーとしての立ち位置が変わってしまいます。私たちは毎日、自社牧場で採れた新鮮な生乳を使って1,800本の牛乳を地域の学校給食にお届けしてきました。また、子どもたちへの食育体験学習の場として牧場を使っていただく取り組みも重ねています。市や教育委員会、学校、地域の子どもたちとのつながりの根底には、共に生きる大地で育ってきた牛たちと牧場の存在があります」

給食停止の一報を聞いて 瞬く間に打開策に着手

自社牧場をベースにして途切れることなく築き上げてきた地域とのつながりは、コロナ禍という未曾有のピンチを脱する手がかりにもなってくれた。



牧成舎代表取締役社長の牧田礼子さんと飛騨古川を一望できる牧場にて。牧成舎の6次産業化では食品安全（岐阜県HACCP認定など）についてもサポート。豊富な商品ラインナップは同社の新たな強みに。

20年3月、一斉休校に伴い学校給食がすべてストップした。ほかの製造業であれば、従業員を休ませて工場のラインを止めるという対策をとれるが、牧場の場合は牛たちの搾乳を止めるわけにはいかない。毎日の牛乳1,800本分＝360リットルに相当する生乳を廃棄しなければならないのだ。

こうした予期せぬ窮状は、牧成舎の経営を圧迫するだけにとどまらない。生乳を製品にしないで処分することは、牧成舎で働く者たちの精神までも疲弊させる。こうした状態が続けば、地域の契約酪農家からの生乳の受け取りも拒否しなければならなくなる。このままでは、地元の酪農業が大きなダメージを受けてしまう。

寝食を忘れて久田さんと話し合い、牧田さんは動いた。

「飛騨市役所との協議を経て、3月4日に都竹淳也市長と共同会見を行いました。現状打開に向け、市長が飛騨市の職員組合と協議し、『飛騨市の酪農家を守ろう』キャンペーンとして市役所職員への乳製品販売にご協力いただくことになったのです。市役所で行われた会見にはメディアの方が数多く出席し、一般の皆さんに広く窮状を知っていただく機会となりました」

このキャンペーンは、職員の購買によって学校給食の需要減を補填するという実利はもちろんのこと、「酪農家を守ろう」という旗印のもとで一般住民に行動を起こしてもらうための気運づくりにも大きく

寄与した。市役所で会見を開いたのと時を同じくして、牧成舎はクラウドファンディングの取り組みにも乗り出している。久田さんと共に中心になってこの取り組みを推進したのは、牧田礼子さんの娘であり、営業企画課長を務めている牧田寛子さんだ。

「クラウドファンディングでは『乳を捨てたくない!』という素直な想いを訴えました。久田さんからは、その文面についてもご指導いただきました。そして、市内に加えて全国の皆さんに私たちのあらゆる想いが詰まった飛騨産の牛乳や乳製品を届けるために、ファンドのリタ



久田さんが牧成舎を知るきっかけとなった低温殺菌牛乳「白の命」。地元の温泉施設の定番商品。

**生産者が大切にしていたものが
新たな挑戦の糧となります**

ーンとなるセットを各種用意しました。おかげさまで目標金額の10倍を超えるご支援が集まりました」

この取り組みは多くの不安を抱えながらのスタートだったが、3月15日の募集終了時には1,373人も支援者が集まり、資金総額は50万4,860円に達した。クラウドファンディングで国内最大のサービスを運営しているCAMPFIREは、20年に実施された約13,000にのぼるプロジェクトから「2020年を代表する100プロジェクト」を選出している。そのひとつに牧成舎の取り組みが選ばれ、部門賞として「飲食・フード賞」の栄誉も授かった。

こうした成果に加えて、驚くべきは久田さんと牧成舎がとった行動のスピードだ。当時の安倍首相が「全国の小中高校に3月2日(月)から春休みまでの臨時休校を要請する」と表明したのは2月27日(木)だった。そうすると、2月28日(金)をもって給食もなくなる。市役所で会見を行い、クラウドファンディングを開始したのは3月4日(水)だ。休校措置の一報があってから、わずか一週間足らずという早さで危機に対する具体的な打開策がふたつもスタートしているのだ。

牧田さん親子は、これからも牧場、そして地域と共に歩いていくとの決意を強くした。

「応援してくれる人は必ずいます。人々の温かい心遣いに対し、本当に感謝しています。そして、『親身に対応してくださる久田さんのようなパートナーが私たちの仕事には必要だ』ということにもあらためて気づきました」

コロナ禍で 得られたのは 大切な教訓の 数々だった

危機に直面した牧成舎と協働するなかで、久田さん自身も今後に生かせる指針を手に入れた。

「大切なのは、困っているときは『困っ

ている』という声をあげて気づいてもらうこと、正直に発信すること、スピード感をもってやることです。これらによって、牧成舎はネット通販や地元スーパーでの売り上げを大幅に伸ばすこともできました。結果として、休校や観光客減少による収益低迷のピンチから脱することができたのです。コロナ禍での取り組みは、地元とのつながりを再確認する機会となりました。さらには、全国的に知名度が上がり、新規の顧客を一気に獲得することにもつながりました」

久田さんは、牧成舎のほかにもコロナ禍で危機に直面した現場を救っている。地域との触れ合いの場として農場での直販を行う生産農家には、まだいまのように浸透していなかった消毒用アルコールの入口設置やマスク着用アナウンスなどの感染予防対策の実例を調べ、いち早い導入を可能にした。外食自粛により飲食店向けの売り上げが激減していた野菜農家には、多品種少量の自然栽培という強みを全面に打ち出したWEB販売を提案し、そのスキームを生かした新規飲食店向けの販売も拡大させた。



現在は20頭ほどの乳牛を牧場で繋がず飼育。ストレスの少ない放し飼いで美味しい生乳がつくれる。

「こんな時代だからこそ、その生産農家が頑張って守ってきたストーリーが生きてきます。ピンチは『自分たちは何者なのか』『自分たちの芯とは何か』ということをあらためて考える契機になります。そして、つかんだ答えを大事にしながら、新たなことに挑む好機にもできます。すなわち、ピンチは『地固めと成長の種』なのです。その種を見つけ出し、新たな実りへ。その実りのなかにあった種を、さらに次の実りへ。こうしたポジティブなサイクルが生まれるようにお手伝いをしていくことが、私の仕事だと思っています」

| Profile |

久田博司◎愛知県出身。和歌山大学経済学部卒業。食品小売業を経た後、32歳で大学職員の職を辞し、2005年に「経営コンサルタントオフィスb-MAP」を開業。中小企業診断士として、企業の経営改善や経営再建を中心に活動。



FILE
04上級農業経営
アドバイザー

井崎敏彦

Plan.Do.See

データに隠された農家の強みを読み解く 鳥取の若手農業経営者の父親的存在

日本海と秀峰大山をはじめとする山々にかこまれた鳥取県は、米、野菜、果実に加え、畜産が農業の重要な一分野を担う。

全国有数の農業県を舞台に、井崎敏彦さんが伝えたいメッセージとは？
データ分析と人づくりを重視する活動の真髄に迫った。

井 崎敏彦さんは現在66歳。鳥取大学農学部から鳥取県の農業職に進み、長年、農業改良普及員として活躍。その後52歳で早期退職し、当時、前例の少なかった農業経営コンサルタントとして起業した。「起業を志したのは50歳手前でした。このまま勤めると現場を離れる可能性もあり、それが自分らしい生き方とは思えなかった。長年手がけてきた農家をもっとサポートしたい。その想いが募り、第二の人生を踏み出しました」

独立後は鳥取県内外の酪農、畜産、野菜・稲作農家と契約してコンサル業務に邁進。日本政策金融公庫鳥取支店からの誘いで農業経営アドバイザーの資格を取得した後、県内外の公庫支店の課題解決サポート事業を中心に幅広く経営コンサルを行っている。

データの集計・分析で 農業者の思考を手助けする

井崎さんのコンサルティングの特徴は、データ重視。いきなり牛舎や農場を見てまわることにはしない。依頼を受けたら、決算書や出荷成績、生産・管理データなどできる限りの情報を入手し、それらを集計・分析して課題を整理したうえで、農業者を訪ね、話をする。

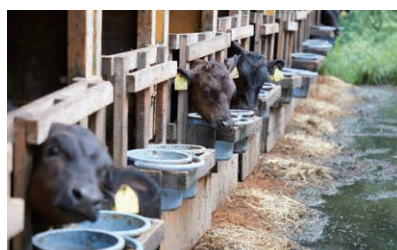
独自のスタイルを確立した原点には、若い頃の経験があった。農業改良普及員一年目のことだ。技術指導のため養豚業者を訪問するも、県から派遣された若い人間の話などなかなか聞いてはもらえな

い。そこでコンピューターに精通していた井崎さんは、3,000頭近い肉豚の出荷成績をパソコンを使って集計・分析し、その結果をもとに提案を試みた。返ってきたのは、「あなたのことは信用できんですが、データには従うしかないな」との言葉だった。「私自身、農業の専門家でもないのに技術支援をすることに違和感をもっていたので、この一件はすごく合点がいきました。以来、農業者と話をする際はデータの集計・分析が最も効果的と考えるようになり、一目でわかるデータ作成や要点を絞った企画書の作成にも注力していきました。

農業者のデータというのは数字だけが存在し、思考するのが難しい状態なんですね。そこに手をかけ、加工して、可能な限りグラフ化（見える化）することで、農業者自身が思考しやすいように手助けをする。それがアドバイザーとしての私の役割なのだと考えています」

牛舎に入らないことにも井崎さんなりの考えがある。例えば、酪農経営において個体乳量は季節や産次などさまざまな要因によって変化するが、“現在”の牛舎をいくら見てもその変化は見えないからだ。

「牛舎に入るのは、農業者と課題を共有したあと。そこでは、データと



創業当時5頭だった別所畜産の管理牛は、今では常時2,000頭を超える。



井崎さんが創業時から現在までサポートを行っている別所畜産の牛舎にて代表の別所貴史さんと。

聞き取りによってどんどんイメージの膨らんだ自分のなかの牛舎と現実との違いを確かめるのもひとつの目的です。比較対象があると課題は明確になります。牛舎を見てもデータの説明がつかないときは、建物の周辺環境に目を向けるなどアプローチの仕方を変えて、データと現場の因果関係を読み解きます」

軌道修正を的確に図れるのもデータ分析のメリットのようだ。

アドバイザーの最大の役割は 考える農業者を育てること

データを重視する一方で、井崎さんはコミュニケーションも重視する。経営者が心を開くことで本題に迫ることができるからだ。

「コンサルティングでは相手の話をよく聞くことが大切です。しかし、こちらから話しかけなければ何も始まりません。私の場合は、まず周辺を観察して農業者の身近な話題から入っていくようにしています。経営者の奥さんや従業員が同席していたらその方々にも声をかけ、先代とお会いしたら昔話をするこも。『課題の背景にはそれなりに理由があるんだな』『皆さんここで頑張っでこられたのだな』と、経営体の過去に想いを馳せるといのは大切なことだと思います」

そうしてお互いの心の距離が縮まったころ、データ解析で浮かび



トマト栽培をベースに農福連携に取り組む齋尾農園代表の齋尾達城さんと、栽培ハウスにて。農福連携は井崎さんにも初めてのケースだった。

上がった農業者の優れた点、もっと言えば“農業者が気づいていない良さ”について話をする。「夏場に乳量が落ちていない」とか「牛の状態が揃ってきている」とか、「ここ5、6年離職者が出ていない」とか。内容はさまざまだが、データが示すこれらの現実のなかにこそ、農業者の日々のこだわりがあり、課題解決の糸口もあるという。

「反応ですか？ もちろん笑顔がこぼれますよ。と同時に『あの対策がよかったのかな？』と、農業者自身の気づきが言葉となってあふれてくるのも、ここからです。本題に入ると、数値化・グラフ化により明確化された課題を前に、農業者は一步も二歩も踏み込んだ思考を重ね

ていきます。データに命を吹き込むのが私の仕事だと思っています。大切なのは、上から目線で提案するのではなく、一緒に考え、経営者の答えを待つこと。経営者の心の変化が未来をつくる原動力になります。我々の最大の役目は、“考える農業者”を育てること、そのための環境を個々のスキルを生かして提供することではないでしょうか」

サポートの熱量も上がる 若手経営者のチャレンジ魂

近年、農業は地方創生の中核を担う産業として注目を浴びている。その立役者が、若手の経営者だ。取材では、井崎さんが車を走らせ、

3つの若い経営体を巡ってくれた。

和牛の“ふる里”ともいわれる鳥取県中部地域に位置する「別所畜産」は、スタッフが20代中心のフレッシュな大規模畜産農家だ。代表の別所貴史さんは12年前に農業高校を卒業後に就農。当時5頭だった飼養牛は、いまでは常時約2,000頭を管理するまでに拡大。県内外の酪農家等から毎年3,000頭以上の牛を購入するなど、地元農家からも頼られる存在になった。

井崎さんとの付き合いは創業時から続く。サポートの要となっているのが、井崎さんがいまから10年前に、別所畜産のためにデータベースソフトで作成した「牛群管理システム」だ。「データを蓄積・集計・分析し、牛の管理に役立てる必要があります。そのために現場の要望を取り入れ、常に細やかな改良を加えています」と井崎さんは語る。

別所畜産ではスタッフのスマート農業に対する意識も高く、目下、IoTで牛の行動を観察する「U-motion®」を活用し、「牛トレーサビリティ」実施に向けた準備を進めている。そして、別所さん自身も独自の販売ルート（中国、四国、近畿、九州）を開拓することで、さらなる事業拡大を井崎さんと相談中。次の



齋尾さんのA型事業所「一般社団法人TIE S」は、地域の福祉就労の受け皿に。

大切なのは農業者と一緒に考え
導き出される答えを待つこと

フェーズの挑戦が始まっている。

別所畜産を後にして向かったのは、10年前にUターンでトマト農園を開園し、「農福連携」に取り組む「齋尾農園」。代表の齋尾達城さんは福祉事業に携わった経験を生かし、就労継続支援A型事業所を開設。今後は通年に近い栽培・収穫が可能でネギ・ブロッコリーの栽培も取り入れ、生産規模拡大と安定的な労力確保を目指す。

福祉の現場を体験した齋尾さんにとって、農業人口の減少と高齢化に悩む農業と、働く場の確保が難しい障がい者とのマッチングは肌で感じられる課題であった。

「井崎さんには事業計画書の書き方をはじめ、本体の農業経営をしっかり固めることで事業全体の価値が上がることや、経営安定のために契約栽培は6割以内にとどめることなどたくさんのアドバイスをいただきました。理想がひとつずつ形になっている。使命感とともに大きなやりがいを感じています」



現在、約90頭の乳牛を管理するリバースファームでは、井崎さんと共に6次産業化の取り組みを模索している。

井崎さんにとっては「農福連携」は未経験の案件だったが、齋尾さんの熱意に応え、必死で事業化への道筋を探っていった。

「若者がUターンして鳥取で農業

を始め、前職で得た福祉事業の知見を持ち込んでくれる。とても嬉しかったから精一杯支援しました。でも、最後はやはり本人の資質がものをいうんじゃないかな。本人にモチベーションがないと高いハードルは乗り越えられません」

現在、齋尾農園へはA型事業所から30人ほどが通ってくる。そこに関わる人流が新しいコミュニティを形成し、新しい産業が生まれる日もそう遠くはなさそうだ。

本物のファミリーのように信頼できるパートナー

最後に、井崎さんは、アットホームな雰囲気が地元から親しまれている酪農牧場「リバースファーム」へ案内してくれた。代表の川本潤一郎さんの母と井崎さんは同級生。川本さんのことは昔から子どものように可愛がっているという。

「井崎さんのデータに基づくアドバイスは質が高い。公的支援や6次化の成功例など新しい情報も豊富で、そこからうちにあったやり方を一緒に深く考えてくれます。地域の連携を重視するのも井崎さんの特徴ですね。『牛の糞尿処理は耕種農家のほ場をお借りしないとできない。地域と離れたら日本の農業は成り立たない』。話が出るたび、肝に銘じています。言葉にできないことを井崎さんが言語化してく



リバースファーム代表の川本潤一郎さんと。井崎さんは今回の取材で初めて同牧場の牛舎に入った。

れたり、いまさら人に聞けないことも井崎さんには聞けたり。ずっと二人三脚でやってきたので阿吽の呼吸があります」と川本さんは顔をほころばせる。

信頼の絆で結ばれたファミリー感漂う関係は、別所畜産や齋尾農園でも目にした光景だ。それは、おおらかに、愛情深く、周囲を巻き込んでいく井崎ワールド。

「意欲ある若手農業経営者が思う存分力を発揮し、柔軟な発想と行動力で地域産業も引っ張っていく。若い力と共に鳥取から日本の農業を変えていこうと思います」

Profile

井崎敏彦◎鳥取県出身。鳥取大学農学部農芸化学科卒業後、鳥取県職員となり、農業大学校職員、農業改良普及員などを経て、2008年に早期退職。経営コンサルタントとして起業し、畜産経営を中心にコンサル活動を展開。



FILE
05

上級農業経営アドバイザー

古賀久子

税理士法人土井税務会計事務所
税理士

日本政策金融公庫

前田美幸

農林水産事業本部
情報企画部長

フロンティア精神で「儲かる農業」を目指す 長崎県の次世代若手経営者たち

日本本土の最西端に位置し、日本一離島の多い長崎県は、太陽の日差しをたっぷりと吸収した、ミネラル豊富な農作物の宝庫。大消費地から離れている不利な立地条件をものともしない、若手農業者のフロンティア精神が次代の農業を切り拓く。その舞台裏には、精緻に計画された県の施策と農業経営アドバイザーの熱意があった。

父

親の経営する税理士事務所に勤務していた古賀久子さんと農業経営との出会いは、33年前、事業承継した税理士事務所関与の農業生産法人の決算を引き受けたときに遡る。数年後には県の農業経営コ

ンサルタントに抜擢され、農業経営への関与を深めていく。そして約20年後、農業経営アドバイザーの存在を知るとすぐさま同資格を取得し、2015年には上級農業経営アドバイザーとなった。

同時期、日本政策金融公庫長崎

支店に赴任していたのが、現在、情報企画部長の立場で全国のアドバイザー制度を運営する前田美幸である。旧交を温める機会となったふたりの対談では、古賀さんが支援する若手農業者に加え、長崎県の施策にもスポットが当たった。

古賀久子（以下、古賀）：私が県の農業経営コンサルタントに着任した1994年は、ガット・ウルグアイ・ラウンドの合意をみたときで、日本の農業者にも経営のスキルが求められるようになった節目の年でした。そこから「農業経営者を育てる」という信念で関係機関と共に支援活動を積み重ね、その実質的効果が現れてきたのが、平成の終盤。ちょうど前田部長が長崎に赴任されていた時期でした。

16年度に農業経営アドバイザーの連絡協議会が立ち上がると、それによって支援の幅も広がっていき、行政の施策とも相まって新規就農者の数がぐっと伸びてきました。

前田美幸（以下、前田）：長崎は若手農業者の団結力がすごく強いですね。とりわけ離島・半島の農業者は、不利立地をバネに、めげない、へこたれない。なんとかして自分たちが経済を回さなきゃという気概のある人が多いと感じました。

古賀：産地と消費地が離れてますから、いかにして付加価値の高い農業をしていくかを心得ているんですね。西海みかんの農家は、事業主は別々ですが若手でチームをつくって品質が均一になるようチェッ



アグリ・コーポレーション 長崎県五島市より起業家支援制度の認証を受け、安納芋、むらさき芋などを有機栽培。生産、加工、販売、流通も行う。左は代表取締役の佐藤義貴さん。



クしていますし、畜産若手農家は互いに情報共有し切磋琢磨する体制があります。「儲ける」という言葉は悪いかもしれませんが、よくよく見ると「信じる者」と書く。お互いの信用のなかでほかにはない価値を生み出しているんです。ビジネスとしての魅力を感じ、農業を追求する若者が確実に増えていると感じています。

所得が向上する農業へ「チーム長崎」で取り組む

前田：「農業で儲ける」。そこがまさに、今後の農業発展のポイントになるのではないのでしょうか。

実は、「次世代若手経営者への伴走支援」をコンセプトに今回のアドバイザー活動事例集を企画したときに、頭に浮かんだのが長崎県であり、古賀先生でした。長崎県では人口減少と高齢化により担い手が減少するという深刻な課題に対し、「農林業と農山村全体の所得向

上を図る」という明快なビジョンを掲げており、精緻なプランをもとにきめ細かくPDCAを回して10年間着実に農業産出額と認定農業者の所得を伸ばしています。そして、「儲ける姿」を示すことで、農家出身者のUターンやIターンにつなげている。その結果、16年～19年の新規自営就農・新規雇用就業者は、04年～07年の約3倍に増加しています。

古賀：県振興局農林部の方が積極的に農業経営アドバイザーの資格を取得されていて、深い理解とともに施策をつくり込み、現場に関わってくださるのもひとつの特徴かもしれませんね。

前田：おっしゃる通りです。具体的には、所得1,000万円以上の農業経営体を育成するとともに、県内に約300の産地計画を策定し、農地集積やスマート化、農機のシェアリング、さらにはコミュニティづくりなど産地ごとに適切な補助事業やソフト事業を組み合わせる振興を図っています。長崎に移住して起業



お互いの“信用”のなかで
価値を生み出している
若手はみんな仲間なんです

—— 古賀久子



FORTHEES そのぎ茶のブランド力向上・持続的な生産環境の確保を目指す4人が新たな事業の柱として生産茶を碾茶・抹茶化。「ちわたや茶バター」(右)などの食品加工用途の新規販路が拡大している。

するケースも増えていきますね。五島で自然農法のさつまいもの生産と加工を手がける「(株)アグリ・コーポレーション」はまさに6次産業化の先鞭。離島の農業に新風を吹き込みました。所得が向上する農業経営を実現するためのビジョンと仕組みを県が明確に示し、関係者が「チーム長崎」で一致団結するという理想のスタイルが構築されつつある。そう感じています。

若い力と支援者で挑む 世界の「そのぎ抹茶」

前田: 若い担い手が活躍する長崎には未来へつなげる希望があります。そういった意味では、4人の茶農家が世界を見据えて立ち上がり、「そのぎ抹茶」をブランド化した「(株)FORTHEES (フォーティーズ)」の

存在意義は大きいですね。法人設立の段階から古賀先生に相談されて、4人で組織をつくり、4人で抹茶の原材料を製造する碾茶工場をつくる。その挑戦には胸躍る期待感がありました。

古賀: 農業者の経営者能力や経営戦略を積極的に評価する事業性評価融資により支援いただいたおかげで彼らが全力投球できる万全の態勢が整いました。碾茶の生産は今年で3回目となりますが、県内をはじめとした国内での販売を進めるとともに、北米とEUへまとまった量を出荷しています。加えて、地元のカフェやパン屋さんなどでは、「そのぎ抹茶」を取り入れた加工品も生まれていて、ひとことでいえば、軌道に乗ったといってもいい環境になりました。

前田: 輸出を見据え、世界基準を

満たす有機栽培を目指した点も説得力がありました。FORTHEESのメンバーは、全国茶品評会の蒸し製玉緑茶部門で17年度から2年連続で最高賞の農林水産大臣賞を受賞する実力の持ち主です。彼らなら間違いなくつくれるという確信がありました。あとはいかにしてクオリティの高い抹茶の良さをわかってくださるところにストーリーを付加して届けていくか。その販路開拓が鍵になるな、と。ビジョンと取り組みの明確さがあったからこそ、支援の方向性が固まっていったように思います。

古賀: 思えば江戸幕末、東彼杵町^{ひがしそのぎ}で栽培されたお茶は彼杵港から時津に運ばれ、世界にその存在が知れ渡りました。今度はFORTHEESが世界に誇れる「そのぎ抹茶」をつくろうとしている。そのフロンティア

10年間浮き沈みを経験して
やっとひとつの投資の
結果が出ると思うのです

—— 前田美幸



精神といいますか、産みの苦しみを味わいながら新たな市場を切り拓こうとするスピリットは紛れもなく純粋なものです。アドバイザーとして、ここはリスク承知で支えてあげなくてはならないと強く感じました。お茶は日本の文化ですから。

農業経営を発展させる 本物の伴走支援とは

前田：公庫へ融資の相談に来るまでの間にもいろいろな苦労があったのではないのでしょうか。

古賀：はい。農家は生産が主ですから加工・販売となると不慣れな面があります。販路を含む商いのやり方、単価の駆け引き、ロットの決め方などを話し合いました。

最初、4人の希望は合同会社でしたが、公庫さんの期待に応えるには株式会社じゃないとダメとアドバイス。2～3年は赤字覚悟で5年後のビジョンを立て、5年後に10年後を見据えて新たなスタートを切ることにして事業計画を作成しました。

前田：先生の場合、相談者が笑顔になるまでがコンサルだと聞いています。何か秘策はあるんですか。

古賀：言葉は耳に向かって話すのではなく、心に届けるもの。心に届かないと行動につながりません。そして心に届けるためには、その人の置かれた環境や立場を理解することが大切です。FORTHEESの場合は4人それぞれの立場に想いを馳せ、対応がひとりに偏ることがないように、少し時間がかかったとしても丁寧な対応をすることを心がけ



エコグリーンヒガシ 長崎県大村市で多彩な観葉植物や多肉植物を生産・販売。ビニールハウスでは50種類、計60,000点の観葉植物を栽培。左は代表の東 勇一郎さんと奥様。

ています。

前田：人への優しさも「そのぎ抹茶」の持ち味なんですね。伴走支援の重要性をあらためて感じます。

古賀：実は、このところ私も農業経営アドバイザーの重要性を感じる瞬間が多くなりました。成長の根があっても、大きな風が吹いたら倒れるかもしれない。農業が成長産業の一分野として認知が高まっているいま、0から1へ背中を押し、伴に走る支援者がいればこそ、困難を乗り越え成長を続け、次代につなげていけるのではと。

前田：同感です。最低でも10年は頑張れるようにまわりも覚悟して支援しなければ。先生方のスキルを把握し、どこがハブとなるか、どこにトスアップしたら最良の解決に至るのか。そうしたネットワークをうまく回すのが公庫支店の役割だと考えています。

古賀：私は現在、大村市の「㈱エコグリーンヒガシ」という農業法人を支援しています。昨年水害でハウスが倒壊し、復興

を目指して、多肉植物を栽培する若手農業者夫婦が再スタートを切っています。当法人は特別な栽培管理のノウハウを有しており、それらを知的財産として登録できないか検討中です。環境が変化しても付加価値をつけ、農業は十分に成り立つというひとつの実証になればと思っています。

私自身、これまでたくさんの人に恵まれ、育ててもらった分を「育てる」ことで恩返ししていきたい。そのステージが農業経営アドバイザーなんです。

前田：未来の農業に継承すべき貴重なお話をうかがえました。本日はありがとうございました。

Profile



古賀久子◎長崎県出身。1985年5月税理士登録。税理士法人士井税務会計事務所税理士。長崎県農業経営相談所専門家・同農業経営スペシャリスト。



前田美幸◎熊本県出身。1990年農林漁業金融公庫（現日本政策金融公庫）入庫。長崎支店農林水産事業統轄（2015年4月～19年3月）を経て、19年3月より現職。



— とともに、歩む。とともに、明日を拓く。—

JFC 日本政策金融公庫
農林水産事業本部

令和3年11月発行

発行／日本政策金融公庫 農林水産事業本部

情報企画部 顧客サービスグループ

〒100-0004 東京都千代田区大手町1-9-4

大手町フィナンシャルシティ ノースタワー

TEL 03-3270-4116 EMAIL anadviser@jfc.go.jp

本誌に掲載されているコンテンツの無断転用・転載はお断りします。

アドバイザーの紹介を希望される方は公庫支店にお問い合わせください。



▲
支店一覧は
こちら

日本政策金融公庫のホームページでも全国の農業経営アドバイザーを紹介しています。
<https://www.jfc.go.jp/n/advisor/list.html/>